Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas
S/C

Versión Taquigráfica N° 2198 de 2014

COMPAÑÍA DE ÓMNIBUS DE PANDO S.A. (COPSA)

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 15 de julio de 2014

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Jorge Pozzi.
MIEMBROS:	Señores Representantes Daniel Caggiani, Amin Niffouri, Guzmán Pedreira y Rubenson Silva.
INVITADOS:	Por COPSA, señores Juan Scaglione, Presidente; Daniel Kaitazoff, Secretario y Javier Cardoso, Gerente.

SEÑOR PRESIDENTE (Pozzi).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión tiene el agrado de recibir a una delegación de la empresa Copsa integrada por el señor Juan Scaglione, Presidente; Daniel Kaitazoff, Secretario, y Javier Cardoso, Gerente.

SEÑOR SCAGLIONE.- Muchas gracias por recibirnos.

Quisiera aclarar que nuestra empresa entró en concurso voluntario, por lo que nos designaron un síndico, y que voy a hablar en nombre de las 256 sociedades de hecho que conforman Copsa. Nosotros habíamos solicitado que nos recibiera esta Comisión el 24 de junio pero por el motivo que mencioné pedimos que se cancelara esa instancia.

A lo largo de los 84 años de historia de transporte ininterrumpido de nuestra empresa nunca nos habíamos encontrado en una situación como esta. Hemos pasado crisis mundiales, como la Segunda Guerra Mundial, y crisis regionales, como la del año 2002. En ese momento las autoridades de Copsa éramos las mismas y salvamos la situación sin necesidad de llegar a una coyuntura como esta.

Nuestra empresa tiene 84 años de historia, con 1.200 personas trabajando en forma directa; abarca aproximadamente un 50% del sector suburbano de transporte y es la empresa más grande de transporte terrestre que regula el Ministerio de Transporte y Obras Públicas.

Puedo decir que en estos momentos de bonanza del país resulta casi imposible creer que estemos en una situación como esta a no ser que exista una equivocación por parte de nuestro regulador. Por eso quiero decir

lo que venimos visualizando desde hace un tiempo hasta la fecha, que es que el Ministerio de Transporte y Obras Públicas estrangula el sector, y al hacerlo la empresa que tiene más problemas o la más vulnerable es Copsa. ¿Por qué? Porque abarcamos un 50% del sector suburbano y el otro 50% está conformado por nueve empresas de las cuales cinco son urbanas, otra de corta distancia, y las otras tres son pequeñas empresas de pocos dueños. De las cinco empresas urbanas puedo citar como ejemplo a Cutcsa, que el 90% de sus recursos provienen del sector urbano, con los subsidios correspondientes. Entonces, ¿qué es lo que pasa? Que traslada recursos del sector urbano al sector suburbano, que representa aproximadamente un 10% de su entrada de dinero. Sucede algo similar con las demás cooperativas que brindan servicios de transporte al sector urbano de pasajeros, que son Raincoop, Coetc, UCOT y COME. Estas empresas también trasladan recursos del sector urbano al suburbano; algunas un 10%, otras un 15% y otras hasta un 25%. CITA es otra de las empresas que tiene una participación muy pequeña en el sector suburbano, pero también traslada recursos del transporte de corta distancia al sector suburbano. Las otras tres empresas restantes son pequeñas, pertenecen a pocos dueños y conforman cooperativas o, como en el caso de la nuestra, una sociedad anónima pero con conformación de cooperativa, y puedo hablar de ellas con propiedad. Una de ellas es la empresa San Antonio, EOSA, que es muy pequeña, y la otra es Casanova, que pertenece a mi familia, y también está atravesando las mismas dificultades, por lo que la estamos asistiendo económicamente,

Esa es la descripción general de lo que está sucediendo, y por eso digo que la empresa más vulnerable es Copsa, ya que tiene un porcentaje importante del sector suburbano; en realidad, es muy difícil asistir a una empresa como esta.

En síntesis, lo que quería manifestar es que estamos viviendo una situación difícil y que sabemos que el Ministerio de Transporte y Obras Públicas tiene la posibilidad, cada seis meses, de corregir determinadas situaciones a través de la tarifa. Sin duda que no es caprichoso el hecho de que cada seis meses se puedan ajustar las tarifas, pues para ello hay que visualizar lo que pasó en los seis meses transcurridos. En realidad, se debe analizar si hubo una equivocación en la implementación de la tarifa o si bajó la cantidad de usuarios, pero cualquiera de estas cosas, lógicamente, pueden ser corregidas por el Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Sin embargo, vemos que pasan los meses y esto no se corrige, lo que genera un desfasaje muy importante.

Por otra parte, la Intendencia de Montevideo, que es otro gran regulador, mes a mes corrige el desfasaje tarifario y pone el dinero que falta para que el sistema sea sustentable.

También quiero decir que después de la realización de determinados estudios que solicitamos a distintas auditoras, podemos demostrar que en el año 2013 se produjo una pérdida de US$ 15:000.000; el contador Javier Cardoso lo podrá explicar con mayor detalle. Por lo tanto, si tenemos en cuenta que Copsa tiene casi el 50% del mercado, podemos decir que hemos sufrido una pérdida de US$ 7:500.000.

En cuanto a la competitividad de la empresa, si bien cubrimos el 50% de los servicios, también captamos más del 50% de los pasajeros del sector, lo que indica que no somos malos competidores. Entonces, si no se realiza una corrección de la tarifa correspondiente será difícil solucionar la situación.

Sin duda, hay distintas maneras de corregir este tipo de situaciones ya que el regulador, además de aumentar la tarifa, puede otorgar un subsidio o racionalizar el sector para que gaste menos y haga menos kilómetros. Por supuesto que sabemos que la implementación de un subsidio es la solución más directa -tal como ocurre en Montevideo-, que subir la tarifa no es simpático para los usuarios y que la racionalización, que apunta a gastar menos y hacer menos kilómetros, apunta a tener menos horas hombres, lo que provocará que el usuario que está acostumbrado a tener un ómnibus cada cinco minutos pase a tener uno cada diez. Además, si se achican los costos, los trabajadores deberán ir al seguro de paro, por lo que sabemos que el tema es complejo.

La Intendencia de Montevideo maneja este tipo de situaciones buscando la manera de subsidiar el desajuste existente.

Para terminar, quiero decir que en el año 2013, cansados de tratar de hacernos entender en el Ministerio de Transporte y Obras Públicas -lo podemos demostrar con números a la vista-, no tuvimos más remedio que imponer una demanda contra dicha Cartera del entorno de los US$ 50:000.000, que se viene arrastrando desde hace mucho tiempo.

Esa es la situación que estamos viviendo, y no entendemos por qué no hay forma de corregirla o de dar la sustentabilidad correspondiente al sector.

Seguramente, no mencioné muchas cosas, pero traté de ser lo más claro posible.

SEÑOR CARDOSO (don Javier).- Desde hace un par de años, a los distintos actores políticos y de los entes reguladores venimos manifestando la situación del transporte suburbano, donde existe un desfase sumamente importante entre los recursos previstos para su funcionamiento y los costos reales del sistema.

Si consideramos la prestación del servicio suburbano y el urbano de Montevideo, se podrá observar que tenemos los mismos laudos, casi los mismos costos de explotación -cubiertas, etcétera-, sin embargo, en el urbano está fijado el costo de explotación en $ 52 y, en el caso del suburbano en $ 45.

Ahora bien, ¿cuánto recauda realmente el sector suburbano? Recauda $ 38. Es decir que tenemos $ 7 por kilómetro de diferencia con el precio establecido con el regulador, y aproximadamente $ 13 con el costo real. Esto ha llevado a que se haya ido deteriorando la situación de las empresas, en el caso de Copsa por su mayor exposición. Esto nos ha llevado, luego de ingentes gestiones que no han dado sus frutos, a ampararnos a la Ley de Concurso a efectos de reformular los pasivos y obtener un poco de oxígeno y esperar a que el regulador o la Justicia determinen una corrección a la situación.

En la Justicia esta situación se ha tardado más de lo previsto; llevamos dos años desde que se solicitó una medida cautelar provisional para que se corrigieran los datos. Esto se corroboró pues los informes técnicos y los del perito designado por la Justicia determinaron que en ese momento había un desfase de 25%. Sin embargo, no ha habido un fallo -positivo o negativo- ni tampoco corrección por parte del ente regulador de las estructuras tarifarias o, en su defecto, de la generación de subsidios, que nos harían competir en un sistema de transporte metropolitano -como en el que estamos insertos- en igualdad de condiciones.

Hoy por hoy estamos compitiendo con las empresas suburbanas con diferencias sustanciales en cuanto a los subsidios. Al respecto, pongo siempre el mismo ejemplo. ¿Por qué en una empresa urbana el pasaje a "Los Aromos" sale $ 22 y en una empresa suburbana sale $ 34, $ 12 de diferencia? Esto no es porque tenga menores costos, porque tienen el mismo laudo del conductor- cobrador, gastan igual cantidad de combustibles y el ómnibus sale casi lo mismo. Simplemente, la diferencia se produce porque la Intendencia de Montevideo subsidia los abonos gratuitos, a los estudiantes y los precios de los pasajeros comunes.

Esto lleva a que el sector suburbano no esté compitiendo en igualdad de condiciones, lo que se observa hasta en detalles tan ínfimos, como los cambios de paradas. De un tiempo a esta parte se han distanciado las paradas urbanas de las suburbanas, donde los pasajeros -yo digo clase B- que usamos el sistema suburbano debemos esperar los ómnibus a mitad de cuadra, debajo de un árbol, cuando tenemos fortuna, o si no al lado de un poste del alumbrado público. Eso se puede ver en avenida Italia, en Ocho de Octubre, en el Corredor Garzón, etcétera.

Entendemos que esto responde a una política equivocada de transporte, máxime si debería ser un sistema integrado de transporte, el STM, dado que hay una discriminación sustantiva con el servicio suburbano y con los usuarios de este.

Esto no solo nos ha llevado a que no se nos reconozcan los costos reales que tenemos, sino a que estemos por debajo de lo que el Ministerio estima que debería ingresarnos. Todos estos datos están profundamente corroborados. Es más: las autoridades del Ministerio siempre hablaron de un tema de gestión y acá el problema no es de gestión de las empresas; en todo caso, es un problema de gestión del regulador que no ha podido tergiversar o comprobar que ninguno de los datos que le hemos suministrado son equívocos, y acusa a las empresas de un problema de gestión

En principio se trataba solo de Copsa, pero hoy son varias las empresas que están expresando al Ministerio las dificultades que tienen.

En esta etapa nos encontramos en instancias de concurso, diseñando el plan de pago para nuestros proveedores. Lo que nos preocupa y tratamos de preservar, sobre todo, es la prestación del servicio al usuario. Hoy por hoy podemos asegurar que todos los usuarios canarios o de Maldonado, que es la otra línea de larga distancia que tenemos, no están sintiendo para nada el efecto de que nos hayamos amparado a la Ley

de Concurso. Los servicios se están prestando con total normalidad y pretendemos que se continúe así. Ese es el primer objetivo que tenemos: si no prestamos servicio a los usuarios, no tenemos razón de existir.

La segunda preocupación es respecto al mantenimiento de la fuente de trabajo de los más de mil cien empleados que tenemos a quienes, con dificultades, les pagamos los salarios. Hoy por hoy la empresa pagó una parte sustantiva del aguinaldo y más de la mitad de los salarios. Esto lo venimos pagando con la recaudación de caja. Reitero que esta es la segunda preocupación que tenemos. Esperamos que con la reformulación de los pasivos y una adecuación en los ingresos de la empresa por vía de subsidio de tarifas, se corrija definitivamente.

El tercer aspecto al que estamos apuntando es a la continuidad en el pago a los proveedores. Si no pagamos la mano de obra, no tenemos quién conduzca las unidades, pero si no pagamos el gasoil ni las cubiertas que consumimos, las unidades no pueden salir a la calle. Por suerte la flota de la empresa está en muy buen estado y la cantidad de unidades que entran a taller es bajísima, cuatro o cinco unidades por día. Esta cifra quizás les parezca mucho, pero les puedo asegurar que en materia de transporte es muy poco. El personal y los accionistas se han puesto la empresa al hombro; pese a las dificultades financieras en el cobro de sus salarios no han parado un segundo su actividad y han reforzado la misma, porque saben que el camino que tenemos para salir de esto es trabajando juntos.

En eso estamos. Esperemos que en la próxima oportunidad que tengamos que asistir a este ámbito las aguas estén tranquilas y estemos navegando en otros mares de mayor prosperidad que el actual.

SEÑOR KAITAZOFF.- Voy a agregar algunos pequeños conceptos.

La empresa Copsa es prestadora de servicios y lo hace por mandato del Estado. Lógicamente, nuestra participación en las distintas instancias que hemos tenido, ya sea con el Poder Legislativo en las distintas Comisiones a las que hemos llevado los informes correspondientes, o con representantes sociales, ha sido en defensa de los intereses de las empresas, pues el sistema que se conforma debería ser social, sustentable y económicamente funcional.

En ese sentido, la empresa necesita las garantías que le pueda otorgar el Estado para el cumplimiento de los servicios. Creemos que esto se logra en función del mercado que pueda tener para trabajar. Ninguna de las empresas está en contra de los intereses públicos en el sector del transporte. Podremos estar en desacuerdo con algún tipo de medida que se adopte, pero seguimos cumpliendo con el mandato que tenemos, que es prestar el servicio. Tampoco nos oponemos a la autoridad. En definitiva, siempre que han recibido a Copsa ha sido por algún problema. Yo diría que, a veces, la ineficiencia a nivel político nos ha llevado a recurrir a la vía judicial.

Por otra parte, no se trata de generar un polo o un contrapeso para los usuarios o los trabajadores del Sistema. Reitero que tanto los usuarios como los trabajadores son los que hacen posible que la empresa brinde el servicio de transporte, y lo está haciendo desde hace más de ochenta y cuatro años.

Lo que sí hemos visto es que, al estar integrados desde el año 2012 a un consorcio público de transporte, llamado Sistema de Transporte Metropolitano, no todas las empresas pudieron participar o tuvieron la opción de hacerlo en la misma medida. Esto hizo que se fueran generando grandes diferencias, entre otras, desde el punto de vista de los recursos con los que pueden contar las empresas. Como el recurso es regulado, depende de la recaudación que haga la empresa en la calle y de los kilómetros que tenga asignados. Esos factores no nos han permitido llegar al presupuesto básico que el Ministerio estima debe tener una empresa de transporte suburbano para mover un ómnibus un kilómetro.

Como se dijo, la cifra que se maneja -con la cual discrepamos-, está en el entorno de $ 45. Para el transporte urbano son $ 5 más. Además, existe un subsidio a la estructura de costos. Cualquier transportista estaría muy contento si tuviera un subsidio, pero en este caso solo lo tiene una parte del Sistema de Transporte.

Entonces, no estamos en contra de las líneas o de los intereses públicos en juego. Simplemente, estamos defendiendo un sector de actividad que se ha visto relegado desde el año 2006.

SEÑOR NIFFOURI.- Agradecemos la presencia de las autoridades de Copsa.

Como Representantes del departamento de Canelones, sin duda sentimos de cerca esta problemática.

Vamos a tratar de evacuar algunas dudas respecto a la situación de la empresa al día de hoy. Se dice que el Ministerio debería corregir las tarifas del transporte suburbano. Quisiera saber en cuánto estiman que debería hacerse esa corrección.

Por otra parte, dada la situación de concurso voluntario de la empresa, me gustaría que informaran cómo está la relación con los trabajadores. ¿Hay algún ámbito de diálogo en el Ministerio o se sigue negociando como antes?

SEÑOR CARDOSO (don Javier).- Con relación a la primera consulta, debemos decir que al día de hoy el Ministerio estima un costo de explotación por kilómetro de un ómnibus suburbano de $ 45,025. Sin embargo, el sector suburbano -tenemos datos de todas las empresas- recauda poco más de $ 38. Lo que recauda Copsa se alinea al promedio del sector. Esa es una primera diferencia de $ 7 por kilómetro. Se debe tener en cuenta que las diez empresas suburbanas realizamos unos cinco millones de kilómetros por mes.

Hay un segundo factor que influye. Nosotros decimos que los $ 45 que fija el Ministerio no se adecuan a la realidad porque no se contemplan algunos costos. Si se calcularan correctamente los insumos, el costo sería de aproximadamente $ 52.

Tenemos una tercera diferencia, que es la más clara y contundente: el sector no llega a recaudar el valor que fija el Ministerio. Si bien el Ministerio sostiene que conoce la cantidad de boletos que vende el sector y los kilómetros que hace -porque estamos totalmente regulados y presentamos declaraciones mensuales de las ventas y demás-, lo cierto es que no llegamos a recaudar lo suficiente. Tenemos una diferencia sustantiva que hoy en día es casi de un 20% con el precio que el Ministerio dice que se debería percibir. Esta situación tiene una explicación. El costo del kilómetro operativo se debe trasladar al precio del boleto al pasajero. Por ejemplo, en setiembre del año pasado se fijó un incremento de un 10,85% en el precio del kilómetro operativo. Sin embargo, cuando eso se trasladó al precio de los boletos, el que aumentó más lo hizo un 10%, y el que subió menos, un 3%. Por tanto, si se aumenta entre un 3% y un 10%, jamás se va a llegar al 10,85% fijado. Es decir que se fija un aumento nominal pero, en la realidad, la suba es menor. Esto hizo que se generara la brecha entre los $ 38 reales que se recauda y los $ 45 fijados.

En cuanto a la situación con los trabajadores, hoy en día se les adeuda una parte del aguinaldo, una parte del salario -que se va pagando día a día con la recaudación- y las licencias que se tomaron este mes. Estamos en permanente contacto con los trabajadores y fundamentalmente con el sindicato, con el que establecemos la estrategia diaria de cobranza.

A partir del día 9 ingresó una figura nueva que es la sindicatura por parte de AUPE, la Asociación Uruguaya de Peritos. Ayer la sindicatura tuvo una reunión con los trabajadores para saber en forma directa cuál era la situación. A su vez, ha comenzado contactos con el Ministerio de Transporte y Obras Públicas. El contacto que tuvo con la empresa fue la comunicación de la solicitud de concurso que hicimos el día 1º de julio.

En base a eso se generó una reunión entre el Subsecretario del Ministerio y el Director Nacional de Transporte con el señor Scaglione, quien reiteró la solicitud -que se había hecho por escrito- y expresó los objetivos que perseguíamos con la presentación del concurso.

En estos días no se ha generado ninguna nueva mesa de negociación. El próximo jueves tenemos una reunión multipartita en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la que van a participar los Ministerios de Transporte y Obras Públicas y de Seguridad Social, el sindicato, Copsa y la sindicatura. Vamos a ver qué ocurre.

SEÑOR SCAGLIONE.- Uno trata de buscar la mejor manera de hacerse entender. Con números a la vista estamos intentando transmitir que si el Ministerio de Transporte y Obras Públicas tuviera que regular una única empresa, a la que correspondiera el 100%, el Ministerio establecería el presupuesto y los recursos para que funcionara normalmente. Como sabemos, los recursos son tarifarios o extratarifarios, como subsidios, etcétera. Esos recursos que proporciona el Ministerio de Transporte y Obras Públicas no son suficientes y hay una equivocación grave en el hecho de que falta dinero. Esto es

lo que trataba de transmitir anteriormente. Si en seis meses el Ministerio tuviera la posibilidad de corregir los números para que esa única empresa fuera sustentable, pero pasan los seis meses, y seis meses más, y otros seis, y no se logra el objetivo, esa empresa va a tener problemas.

En lugar de una son diez empresas, algunas más grandes y otras más pequeñas, pero en sí todas tenemos ese problema. Es importante que ustedes sepan que este estrangulamiento que viene sucediendo desde hace un tiempo largo provocó la absorción de empresas suburbanas como CUTU, Solfi y Codet por parte de empresas urbanas. Esas empresas no aguantaron la presión y tuvieron que ir por ese camino. Copsa tiene ochenta y cuatro años de historia, sabe que no está gestionando mal ni en costos operativos ni en su participación en el mercado. No creemos que tenga que ir por ese camino; sabemos que tiene una buena gestión e identificamos claramente dónde está el problema. Tenemos información de la consultora que lo determina.

SEÑOR CARDOSO (don Javier).- Vamos a hacerles entrega de un informe elaborado en 2013. Básicamente, esta información sobre kilómetros y recaudación de cada una de las empresas fue obtenida mediante la Ley de Acceso a la Información Pública. Allí pudimos obtener los datos de lo que cada empresa percibió por kilómetro en cada mes durante un período bastante extenso, y eso está comparado con la tarifa establecida. A título de ejemplo vamos a mencionar que en diciembre de 2013 la empresa Copsa recaudó $ 35,60 por kilómetro -el promedio del sector fue de $ 35,90- y la empresa Casanova $ 35,57. Reitero que el promedio fue de $ 35,90. En diciembre de 2013 el precio fijado era de $ 42,66, o sea que hubo una diferencia de $ 6,77 que, multiplicada por los kilómetros realizados en ese mes, que fueron 5:050.000, generó un déficit de $ 34:000.000. Eso figura en la última página del informe. En el total de los meses ese déficit ascendió a $ 333:000.000. En el cuadro de la página 17 tenemos los datos mes a mes, la recaudación neta por kilómetro, el precio operativo del Ministerio -que es el precio de la tarifa- y la diferencia, o sea el desfase tarifario. Creo que en enero eran $ 29,87 contra $ 36,46. Hay $ 6,59 de diferencia que, multiplicados por los $ 5:000.000 resultan $ 33:000.000. Esto se repitió todos los meses, y hoy, en 2014, se ve acentuado porque la recaudación aumentó menos que la variación del valor operativo. Esta situación es padecida por todo el sector y genera una inestabilidad y un riesgo importante, que es lo que venimos diciendo desde hace mucho tiempo a las autoridades que hay que evitar.

La información que figura en el cuadro fue corroborada por la consultora y fue suministrada a las autoridades. Ya en diciembre del año pasado presentamos al señor Subsecretario algo similar, pero elaborado por la Cámara de Empresas de Transporte. En ese momento, la estimación que teníamos para 2013 era de $ 335:000.000, y no estuvimos muy lejos de la realidad. Sin embargo, no se le dio ningún trámite a la gestión realizada. Tuvimos una conversación en la que detallamos en qué se generaba cada una de las diferencias, suministramos la información que ya obraba en poder del Ministerio -que tiene las declaraciones juradas y sabe cuánto recaudamos y los kilómetros que hacemos- y nos pidieron que reafirmáramos nuestras expresiones, por lo que ingresamos un expediente. Eso fue en diciembre de 2013 y el trámite quedó para análisis de la Dirección Nacional de Transporte, no habiendo resultado alguno al respecto.

SEÑOR SILVA.- Creo que todo está bastante claro, ya que no es la primera vez que vienen. Quisiera saber si son optimistas con la sindicatura y qué perspectivas ven.

SEÑOR CARDOSO (don Javier).- Hace muchos años aprendí con don Washington Cataldi a ser naturalmente optimista. Cada día me levanto con optimismo y pienso que aquellos que nos acompañan en el emprendimiento van a tomar cabal conocimiento del esfuerzo que hemos hecho, van a entender la problemática y nos van a acompañar a solucionarla. Por eso, somos optimistas en cuanto a que la sindicatura nos acompañe en este momento y nos aporte su experiencia y su conocimiento en esta temática, que para nosotros es nueva. Poseemos el "know how" del negocio, pero no tenemos la experiencia de aquellos que se han especializado en estos temas. La Asociación Uruguaya de Peritos es una institución reconocida, que tiene varios casos importantes; de ahí es que somos sumamente optimistas respecto a que con su colaboración encontraremos una solución definitiva que nos haga cambiar la pisada y nos permita volver a prestar el servicio, no solo como lo hacemos hoy sino mejor aun.

SEÑOR SCAGLIONE.- Lo que presentamos acá son números. Es simplemente lo que presupuesta el Ministerio de Transporte y Obras Públicas y los recursos que otorga para las diez empresas del sector,

lo que en cuestiones normales sería fácil de entender porque es un tema de números. Creemos que el Ministerio debería entenderlo, porque dos más dos son cuatro y dos menos uno es uno. Es una cuenta relativamente sencilla -que, lógicamente, tiene muchos otros condimentos- y el regulador tiene el rol de asegurar la sustentabilidad del sistema, como hace la Intendencia de Montevideo, otro gran regulador que mes a mes corrige -sin regalar nada a nadie- la diferencia provocada por el desfase que existe y, de esa manera, logra la sustentabilidad del Sistema. No está mal copiar las cosas buenas que hace la Intendencia de Montevideo y tener igualdad de condiciones. Por ejemplo, sabemos perfectamente que a las empresas urbanas no les falta eso que les transmitimos del año 2013, mientras que a nosotros sí nos falta porque no está esa corrección en cuanto a los recursos que vienen no sé si del Ministerio de Economía y Finanzas, de la Intendencia o de otra parte.

SEÑOR KAITAZOFF.- Tanto el consorcio como un fondo de financiamiento que se ha generado para el transporte suburbano tienen ámbitos en los cuales se podría llegar a dialogar, entender y solucionar estos problemas, pero para bailar hacen falta dos. Los ámbitos para el consorcio metropolitano de transporte están: hay un Consejo Directivo, una asamblea y un órgano consultivo a través de los cuales se podría tomar conocimiento de cuáles son los lineamientos públicos que el Gobierno decide tener que, francamente, Copsa, la principal empresa del transporte metropolitano, no conoce. Esta situación se da desde 2011 o 2012. Entonces, no sabemos si somos o no somos parte del plan que tiene la autoridad para brindar transporte en el área metropolitana.

Asimismo, hay otro ámbito, que es el que se forma a partir de la Ley Nº 18.878 -que los legisladores se tomaron bastante trabajo en estudiar y aprobar-, que establece la necesidad de conformar una Comisión de contralor en la que no solo participe el Gobierno sino también las empresas. Si así hubiera sucedido, informes como este no habrían llegado a este límite sino que se hubieran podido conversar anteriormente -la Ley prevé los ámbitos normales de transmisión de información, tanto de una parte como de la otra- para demostrar que lo que el Ministerio está pensando -que como cualquiera se puede equivocar- no es lo que está recaudando todo el sector, no solo una empresa. Difícilmente un sector no tenga problemas de gestión con estos números. Los recursos que se obtiene de la recaudación y de los subsidios que pueda otorgar la autoridad no alcanzan. Según lo que la ley prevé para todo el sector, no alcanza la recaudación que el Ministerio estipula hoy que debe costar a una empresa mover un ómnibus un kilómetro.

SEÑOR CAGGIANI.- Creo que todos los que estamos en esta Comisión, sin importar el partido, seguimos con mucha atención el proceso que se está dando con respecto a Copsa, que en realidad está planteando un conflicto de intereses entre el organismo regulador y la empresa que se está definiendo por vía judicial. Por lo tanto, es un tema bastante delicado.

Como Representante de los ciudadanos me preocupa principalmente qué va a suceder con los usuarios de esta línea de transporte y, en segunda instancia, la situación de los trabajadores de la empresa, que son más de mil doscientas personas. Sin duda, también me preocupan los destinos de la empresa, que es muy importante, ya que representa más del 50% del mercado de transporte del área suburbana. No es menor lo que está sucediendo con Copsa.

Voy a hacer preguntas concretas que tienen que ver fundamentalmente con inquietudes que nos han transmitido sobre todo los trabajadores, que son los más preocupados por este tema. Quisiera saber cuándo Copsa presentó la solicitud de concurso de la empresa y si ya está instalado el síndico y están desplazadas las autoridades. Además, me gustaría conocer qué sucedió específicamente con las tratativas, ya que tengo entendido que estaba aceptado y faltaba formular el proceso para el pago del aguinaldo a través de un préstamo del Banco de la República, que creo que era de más de $ 23:000.000, y ahí hubo un desfase.

Asimismo, ustedes plantean que la línea de trabajo de la empresa consistirá en tratar de adecuar las tarifas -lo cual me parece legítimo-, pero mientras tanto ¿cómo piensan ir trabajando la otra parte de la estructura de costos? Digo esto porque, mientras el Ministerio no adecue la tarifa, el flujo para el funcionamiento de la empresa debe ir adecuándose. Por lo tanto, ¿qué otras alternativas están evaluando en ese sentido?

También quisiera saber cuáles son los principales acreedores de la empresa. Me imagino que tal vez lo sepan en tanto están en un proceso de concurso y supongo que los acreedores son los principales interesados en que la empresa salga adelante para mantener los compromisos que ustedes han establecido.

Recalco la preocupación que tenemos todos en cuanto a que esto llegue a buen destino, no a buen puerto, porque estamos hablando de una empresa de transporte colectivo.

Creo que el diálogo entre las autoridades y la empresa es necesario. Sé que se ha dado en muchos ámbitos, como los Ministerios de Transporte y Obras Públicas y el de Trabajo y Seguridad Social.

Pienso que esto no le hace bien a nadie, porque los principales rehenes son los ciudadanos y los trabajadores. Deberíamos tratar de que las partes alcancen un acuerdo, a fin de que la empresa siga siendo viable y pueda prestar un servicio adecuado.

SEÑOR PRESIDENTE.- Comparto la inquietud de todos mis compañeros en buscar una salida, porque no es interés de nadie -del Poder Legislativo, del Poder Ejecutivo, ni de ningún órgano regulador- que Copsa sea una empresa deficitaria y caiga. Descarto que eso sea así. Podrá haber diferentes enfoques sobre algunas cuestiones, que habrá que ver cómo se dirimen. Este trabajo de KPMG es valioso; aunque algunos amigos piensen lo contrario sobre este tipo de informes. Considero que estos datos son muy objetivos y no tienen que ver con expectativas, por eso podemos afirmar que se trata de una información muy valiosa, y desmiento a mis amigos

Me interesa saber cuál es la relación entre el personal y el ómnibus, contando a todos: patrones, administrativos, sociedad de hecho y empleados directos.

En cuanto a la información con respecto a las empresas Vanny, TAK y Buses del Sur, la recibí por otro lado, pero está en la versión taquigráfica de la sesión de la Comisión de Legislación del Trabajo a la concurrieron los trabajadores.

La versión taquigráfica dice: "Por otra parte, sería bueno saber -a nosotros nos llega información al respecto- quiénes son los primeros que se integraron a la lista de acreedores del concurso. Se nos ha dicho que fueron las empresa Vanny -que provee de gasoil a la empresa-, TAK y Buses del Sur. Según sabemos, dependen de la misma persona".

En conversaciones informales se consideraron dos cosas: si Vanny depende de una persona o es parte de Copsa -me gustaría que lo aclararan-, y si, como gran consumidor de combustible, se queda con el plus de los grandes o si es Copsa. Supongo que eso no es poca cosa en los millones de litros que gastarán por mes o por año.

Por otro lado, quisiera saber qué son las dos empresas que se mencionan en la versión taquigráfica: TAK y Buses del Sur y si tienen relación con ustedes. De Vanny sí me hablaron; dijeron que es la que carga el combustible en Ancap y lo lleva al depósito de Copsa. No sé cómo es la operativa. Esto me lleva a la pregunta de quién es el gran consumidor de combustible: ¿Vanny o Copsa?, porque hay un plus. Hay muchas dudas en este sentido. Esa es la verdad; genera desconfianza y no ayuda a resolver los conflictos. Es preferible preguntarlo de frente y no que todo esto se siga alimentando por atrás.

En resumen, quisiera saber cuál es la relación empleado- ómnibus y que se aclare la situación de estos acreedores, es decir si son dueños de la empresa, y si fuera así, quiero conocer cómo funciona, por ejemplo, el tema del plus que tiene el combustible por ser gran consumidor.

SEÑOR CARDOSO.- Tengo la duda de si pedimos la solicitud de concurso el día lunes 30 de junio o el viernes 27. Entregamos la documentación al estudio jurídico, pero no sé qué día la presentó; no he tenido vista del papel sellado.

El 8 de julio de 2014, el Juez de Feria decretó el concurso voluntario, designando como síndico a la Asociación Uruguaya de Perito, AUPE. Copsa ha recurrido el decreto, dado que el Secretario contador no contempló un rubro de activo importante, que es lo que deben los accionistas a la empresa por la importación de sus unidades. Eso no fue contemplado en primera instancia y llevó a que el pasivo fuera mayor que el activo. Entonces, hablamos con el Secretario contador. Se habló en el Juzgado, se presentó un escrito, pero en estos días de Feria los tiempos van más lento que lo normal. Allí se demostró que las deudas con los bancos las teníamos contempladas en el listado de acreedores. Las deudas por esas importaciones estaban en el pasivo de Copsa y, concomitantemente, deberían reflejarse las que tienen los accionistas con Copsa, porque

son los dueños de los coches. Es decir que Copsa compra por cuenta y orden; es la permisaria, y como concesionaria tiene la potestad de gestionar, ante los Ministerios de Transporte y Obras Públicas y de Economía y Finanzas, la exoneración impositiva y, a su vez, ante las instituciones financieras o proveedores del exterior, el crédito.

De manera que, por un lado, Copsa contrae la obligación y, por otro, los accionistas reconocen el adeudo con Copsa. Ese adeudo no fue contemplado, en primera instancia, y es lo que hoy está recurrido y que hace que hoy esté funcionando una sindicatura. Antes de venir para acá estaba reunido con uno de los síndicos. Esperemos que se cambie la figura.

En relación al tema del aguinaldo, quiero decir que estaba gestionado y autorizado el crédito, firmado el vale, hecha la cesión en garantía y notificada a la Corporación Nacional para el Desarrollo. Todos estos pasos estaban dados.

Una fuente de la Liga de Defensa Comercial levanta la presentación el día lunes o martes -antes de que nos hubieran depositado los fondos- y ahí queda congelado el crédito con una resolución del banco, que dice que se deja sin efecto la resolución de aprobación del día tal y que se está a la espera de que el interventor o síndico designado con el aval del Juez -no figura allí, pero me lo dijeron personalmente- presente la solicitud. O sea que se está a la espera de que la sindicatura presente la solicitud, ya que el banco quiere tener garantía de cobro con la cesión del fideicomiso. Eso es en relación al tema del aguinaldo: el monto está en "stand by"; ahora no recuerdo exactamente la cifra solicitada.

La empresa continúa trabajando en la disminución de sus costos operativos.

SEÑOR CAGGIANI.- ¿Me permite?

Quisiera solicitar una aclaración: los trabajadores nos han planteado que una de las motivaciones principales de la empresa para presentarse a concurso es que no puede pagar lo que corresponde a aguinaldos. Lo que ustedes están planteando es que el crédito del Banco República estaba otorgado, pero no se había pagado.

SEÑOR CARDOSO.- Exacto.

El Banco República otorgó el crédito pero no fue depositado en la cuenta y posteriormente fue cancelado.

SEÑOR CAGGIANI.- Es lo que corresponde porque el Banco República no podría hacer un préstamo a una empresa que está en concordato.

SEÑOR CARDOSO.- Ahí tenemos diferencias conceptuales. El Banco República ha otorgado préstamos a varias instituciones de asistencia médica con categoría cuatro y en concurso.

SEÑOR CAGGIANI.- Sí, pero con un síndico designado, etcétera.

(Diálogos)

SEÑOR CARDOSO.- Decíamos que continuamos tomando medidas de reestructura, ajustando costos de rubros. En estos días, estamos juntando uno de los talleres que teníamos operativos para atender los ómnibus interdepartamentales con el de los suburbanos, a los efectos de disminuir costos operativos, ya sea de seguridad, arrendamiento, etcétera, y potenciar los costos de la mano de obra de los mecánicos: ya nos queda poco por ajustar.

En cuanto a lo que preguntaba el señor Presidente acerca de la relación que tenemos por ómnibus, puedo decir que tenemos 1.120 personas entre accionistas, propietarios y empleados que trabajan en unos 304 ómnibus; o sea que nos da un promedio de 3,7 trabajadores por ómnibus. De manera que estamos bastante por debajo de las otras empresas. Creo que hay solo dos empresas que pueden estar por debajo en cuanto a dotación de personal por coche: Casanova y Tala Pando. Por lo tanto, hoy por hoy ya no tenemos mucho más para bajar en cuanto a personal. De todas maneras, en este mes de julio enviamos a unas nueve o diez

personas al seguro de paro que sacamos del "call center", de alguna agencia, de inspección; pero el tema de fondo no está en los costos, no radica en que tengamos gordura, en que paguemos sobre salarios, porque pagamos los laudos: lo que no dan, son los ingresos.

En cuanto a la pregunta de cuáles eran los principales acreedores, fundamentalmente tenemos un acreedor del exterior, que es la firma proveedora de ómnibus, Yutong. Acá tenemos un crédito directo con la empresa por una cifra de unos U$S 5:000.000. Otro acreedor más importante en cuanto a monto es el Fondo de Financiamiento del Transporte Colectivo Suburbano de Pasajeros, que fue creado por la Ley Nº 18.878: en este momento la deuda debe ser de algo más de U$S 9:000.000. Después tenemos al Banco de Previsión Social, como otro acreedor importante, y los acreedores financieros bancarios por importación de otras unidades. Resumiendo, el primero en cuanto al monto es el Fondo de Financiamiento del Transporte Colectivo Suburbano de Pasajeros y el segundo es la firma Yutong.

Con relación a lo que se citó, supongo que en una comparecencia del sindicato, debemos aclarar que tenemos un convenio con la firma Vanny -no recuerdo bien desde qué año, creo que desde 2002- que nos provee combustible y traslada a Copsa el 80% de la bonificación como boca de consumo. Si le compráramos a Ancap, tendríamos el mismo tratamiento. Entonces, a quienes cargan en nuestros talleres le trasladamos ese 80% de la bonificación. Tenemos un sistema de pago a diez días de la fecha de descarga, que es una de las ventajas en la fórmula de pago que teníamos con respecto a Ancap. Esa es la relación comercial: nos traslada el 80% de la bonificación, que es el mismo porcentaje que nos correspondería por el nivel de consumo, si tuviéramos boca directa con Ancap.

En cuanto a la empresa TAK, no sé quiénes son los propietarios. Lo único que sé es que tengo un contrato con esa firma: conozco al gerente comercial y contraté los servicios de esa empresa para que nos traigan las recaudaciones de las distintas localidades del interior a Montevideo y para que lleven ese dinero desde nuestro centro de recaudación al banco. Ejerce una doble tarea: trasladar los buzones desde nuestros puntos de recaudación -que son cajeros automáticos- a Montevideo; luego, tenemos una zona de conteo donde ordenamos la billetería y las monedas por unidades de valor, y la empresa lleva esta recaudación al banco para depositarla en nuestra cuenta. Esa es la relación que tenemos con TAK que tiene un presupuesto para nosotros; no sé quiénes son los dueños; desconozco si es una firma nacional o internacional: no tengo ni idea.

La empresa Buses del Sur es la representante de Yutong en Uruguay -la firma que nos ha financiado los ómnibus- y es la que nos vende repuestos. En algunos casos nosotros hemos importado los repuestos directamente de Yutong y en otros, a los efectos de no "estoquearnos", le compramos a Buses del Sur. Básicamente esa es la operativa.

SEÑOR SCAGLIONE.- La empresa Copsa ha sido pionera en la incorporación de productos de origen asiático en medios de transporte. En ese aspecto, la estructura de costos del Ministerio de Transporte y Obras Públicas contempla un valor para gastar en unidades. Recuerdo que en su momento el Directorio tomó aquella decisión porque Brasil había subido muchísimo los precios, por lo que aumentaba el costo del mismo producto. En otra época los productos que se traían para el transporte eran de origen inglés, pero después los proveedores naturales pasaron a ser de Brasil, aunque los productos podían ser de origen europeo, como Volvo y Mercedes Benz, o antes Leyland. Como de esa manera los costos habían aumentado mucho la empresa solicitó ofertas y tomó la decisión de evaluar el producto que podía estar acorde con lo que el Ministerio nos dejaba gastar. Entonces, se encontró un producto de origen asiático, de la firma Buses del Sur, que podía proveer a la empresa con una diferencia sumamente importante, de casi un 30% por debajo del producto de origen tradicional, es decir de Brasil. Eso implica que de cada tres vehículos uno sea casi gratis. Por eso nuestra empresa en esa oportunidad tomó esa decisión -lógicamente, otras luego la siguieron- y los resultados son bastante buenos.

Por otro lado, quería aclarar que la empresa Copsa a lo largo de toda su existencia tuvo criterios algo diferentes a los de otras empresas. Por ejemplo, Copsa concentra unidades en las puntas -como le llamamos nosotros-: en Santa Lucía, Progreso, Parque del Plata, Pinar, Pando y otros lugares, y todas llegan a Montevideo. Esa es una estrategia histórica de la empresa y la consideramos una ventaja importante frente a otras porque así logramos que el vehículo salga trabajando y no tenga que ir expreso a buscar al usuario, evitando gastos de combustible y de mano de obra, que hoy en día es carísima.

De esa misma manera, posibilitamos que los propietarios de nuestra empresa logren una ventaja y puedan tener los insumos como el combustible, por ejemplo, para poder salir de esa punta o cuenten con ese plus cuando van a descansar o cuando arrancan el servicio. Por eso la empresa trabaja con siete, ocho o más estaciones de servicio que, lógicamente, brindan el abastecimiento para lograr ese plus en el rendimiento saliendo de trabajar desde esas puntas.

Quería aclarar que históricamente Copsa ha trabajado de esa manera, comenzando los viajes no con unidades vacías sino con pasajeros, a diferencia de otras empresas, aunque lo digo sin ánimo de crítica. Aún con esas ventajas nos encontramos en esta situación.

SEÑOR CARDOSO.- Quisiera hacer una última acotación con respecto al combustible.

Cada administrador del vehículo tiene la libertad de cargar combustible donde quiere. Por eso en las puntas generalmente se carga cuando se termina de trabajar. En Parque del Plata estamos al lado de la estación de Ancap, por lo que se carga ahí; lo mismo pasa en Santa Lucía y en Pinar, aunque no en Pando porque los vehículos terminan en nuestro taller y cargan allí. Pero acá en Montevideo damos la posibilidad de cargar en otros sellos y de hecho se hace, ya sea porque se quiere hacer allí el mantenimiento o por otras razones. Por eso tenemos acuerdos con cada una de esas estaciones que varían los porcentajes de bonificación que nos dan y que le trasladamos al accionista. En ese caso, se le factura directamente al accionista y si nos dan 80 centésimos o $ 1,60, se lo trasladamos a él, por lo que hay distintos porcentajes de bonificación, lo que no sucede cuando van a nuestros talleres, donde la bonificación es del 80%.

SEÑOR CAGGIANI.- Quisiera que aclararan si Vanny es de Copsa, porque el Presidente de la Comisión había preguntado acerca de la procedencia del grupo accionario de esa empresa.

SEÑOR CARDOSO.- Vanny no es de Copsa y su titular es Kaitazoff.

SEÑOR KAITAZOFF.- Mi familia tiene participación en el paquete accionario de Vanny. Se trata de una familia que se ha dedicado al transporte desde los orígenes de la empresa, tiene más de treinta unidades dentro de la compañía y, lógicamente, provee productos a Copsa en las mismas condiciones que cualquier otro proveedor en el mercado.

SEÑOR CARDOSO.- Muchas gracias por habernos recibido y esperemos que en la próxima oportunidad tengamos otras novedades.

SEÑOR PRESIDENTE.- Muchas gracias por asistir y estamos a las órdenes.

Se levanta la reunión.